

## 挚文集团业绩收缩，寄望探探明年扭亏

这家经常被称作“中国版 Tinder”的社交媒体应用程序运营商，二季度收入下降 15%，预计三季度也将出现类似的下滑。



在挚文集团(MOMO.US)两个主要业务部门之一实施重大改革一年多之后，这个经常被称作“中国版 Tinder”的交友应用程序运营商称，回到增长轨道仍需时日。

这是该公司最新季报呈现出的总体情况，其中显示，该公司收入二季度继续萎缩，延续了 2020 年初以来的下跌趋势。根据上周四发布的公告，该公司预测，三季度收入将继续下滑至少 14.9%，与截至 6 月份三个月 15.3%的降幅基本持平。

在公布财报后的投资者电话会议上，管理层还表示，公司将继续推进目前采取的紧缩战略，“将重点放在有利润的增长，而非不计成本的增长”。根据这一战略，该公司各个业务线条都在省吃俭用，同时谨慎地向新领域扩张。

稍后将讨论这一战略，并分析它对公司的长期发展意味着什么。但首先，我们来仔细看看最新财报中的一些细节，首先是该公司二季度净利润下滑 26%至 3.46 亿元，季度收入 31 亿元。该公司将业务低迷部分归因于新冠疫情卷土重来，“给整体市场环境和我们战略目标的执行带来了许多挑战和不确定性”。

中国今年年初实施了加强直播行业监管的新规，也给该公司带来了沉重打击。在最新季度，其占总收入大约一半的“视频直播服务”收入，同比下降近 30%至 15 亿元。挚文集团的平台允许主播接受观众的虚拟礼物，并从中抽取分成。3 月发布的监管规定包含了严格的指导方针，包括主播打赏的上限，因此限制了挚文集团的收入来源。

投资者对挚文集团的最新业绩表示温和的肯定，其股票在业绩公布后的两个交易日小幅上涨 3%。不过，该公司上周五的收盘价 5.32 美元仅为 2018 年 6 月创下的 50 多美元高点的零头，也远低于 2014 年的 IPO 价格 13.5 美元。

挚文集团的下跌态势与多数在美上市的中概股如出一辙，其原因在于过去一年投资者对退市风险的担忧，以及中国政府针对拥有大量数据的公司发起的监管打击。但也有理由认为，投资者对挚文集团兴趣减弱是因为它过去两年业务增长乏力，自身陷入困境。

在估值方面，挚文集团目前的市盈率仅为 4.5 倍，与国内外的同行相比都相当便宜。中国社交媒体巨头微博为 14.5 倍，而 Tinder 本尊的母公司 Match Group 市盈率则高达惊人的 157 倍。

## 瘦身与创新

在去年 8 月宣布更名之前，挚文集团旧称陌陌，它的历史可以追溯到 2011 年，当时 Tinder 风格的陌陌成为风靡一时的约会应用。2018 年，它斥资 7.6 亿美元，又将一款名为探探的“交友”软件纳入麾下。

虽然探探让挚文集团成为了中国在线约会领域无可争议的头部企业，但它在将该部门整合到集团业务方面进展缓慢。直到最近，它才设法将探探业务纳入集团领导层的管理之下，此前对这款应用进行了大规模重组，去年将它的创办团队逐出。

因此，挚文集团的扭亏为盈主要指望探探，但数年来的亏损，使其成

为了集团的拖累。在截至 6 月份的三个月里，探探的净亏损几乎增加了两倍，达到 1.19 亿元，这还是在该公司控制营销支出之后的情况下。在此期间，探探的营收锐减 36%，至 3.31 亿元，仅占挚文集团当季总营收的 10.6%。

探探的其他指标也在下降，其中月活跃用户同比下降 3%至 2,480 万。根据公司管理层在投资者电话会议上提供的数据，与今年一季度相比，付费用户减少了 20 万至 220 万。

为了解决探探的困境，管理层采取了双管齐下的战略：一是通过降低和控制营销成本来精简业务；另外就是重视推出新功能，将用户留在该平台上。

在削减成本方面，该战略“从利润率和留存率最低的频道和模式开始”。与此同时，在新功能方面推出了一个叫“闪聊”的新功能，它可以在一对一的在线聊天室中为陌生人配对。公司方面希望这类功能能为用户提供匿名选项，从而提高用户的粘性。

有了这番双管齐下，挚文集团预计探探的亏损将在接下来的几个月收窄。公司预计，探探三季度净亏损将缩小至 5,000 万美元(3.45 亿元)，2023 年方可实现盈亏平衡。随着营销费用的削减，管理层还预计，探探的月活跃用户数量将继续收缩，它的目标是在今年年底将月度活

跃用户数量维持在目前水平的 80%。

探探能否成功扭亏为盈，很大程度上取决于该公司无法控制的外部因素，尤其是中国的新冠疫情趋势。任何控制未来疫情的潜在新限制措施，几乎肯定会抑制用户通过该应用程序进行线下约会的兴趣。毕竟，当人们无法出家门的时候，又何来“见面”机会？

此外，挚文集团的紧缩战略是全面性的措施，不仅针对的是探探。公司还寻求为摇钱树业务陌陌“优化关键项目”，包括今年下半年和 2023 年的市场营销、人力和基础设施成本。削减成本省下的费用，将用于加大对新项目的投资，包括海外市场的扩张和推出新的应用程序。

总而言之，挚文集团的增长不仅仅取决于现有业务的瘦身，还取决于新举措的推出，因为中国传统的网络约会市场在日益激烈的竞争中面临饱和。但新业务的尝试，比如海外扩张和新应用的推出等等，尚未取得重大成果，至少从该公司绝口不提此类举措的销售数据或用户数据来看，情况是这样。